

证券代码：603922

证券简称：金鸿顺

公告编号：2025-034

苏州金鸿顺汽车部件股份有限公司
关于金鸿顺 2024 年年度报告的信息披露监管问询函
的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

苏州金鸿顺汽车部件股份有限公司（以下简称“公司”），于近日收到上海证券交易所出具的《关于苏州金鸿顺汽车部件股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2025】0622 号，以下简称“《问询函》”）。公司收到《问询函》后高度重视，积极组织相关各方就《问询函》中所涉及事项逐项进行了认真的核实、分析和研究，现将《问询函》的部分主要内容及公司回复公告如下：

一、关于业绩波动。年报显示，公司主营业务为汽车车身和底盘冲压零部件及其相关模具的开发、生产与销售。2024 年公司实现营业收入 8.67 亿元，同比增长 87.21%，实现归母净利润-0.12 亿元，近四年盈亏交替，扣非后归母净利润-0.26 亿元，已连续六年为负。分业务看，汽车零部件业务报告期销售量合计 3,730.09 万件，同比增长 2.88%，实现营业收入 6.94 亿元，同比增长 69.48%；模具业务营业收入 0.62 亿元，相比去年同期增长 554.15%。

请公司：（1）分业务板块列示 2023 年及 2024 年前五大客户的详细信息，包括客户名称、成立时间、注册资本、销售内容及金额、结算方式、期末应收账款余额及期后回款情况、是否为当年新增客户、首次合作时间、是否存在关联关系等；（2）结合前五大客户变动情况、信用政策调整、收入确认政策、同行业可比公司业绩等，说明公司 2024 年收入大幅增长的原因及合理性，是否具有可持续性，是否符合行业整体变化趋势，并量化分析汽车零部件业务收入增速显著高于销量增速的具体原因，包括产品单价变动及其与行业趋势、原材料价

格波动的匹配性等；（3）结合市场环境、行业竞争格局及上下游情况，论证在公司净利润多次盈亏交替、扣非后归母净利润连续六年为负的背景下，持续盈利能力是否发生重大变化，特别是本报告期收入大幅增长的情况下，归母净利润仍然亏损的原因，是否采取必要应对措施。请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司说明

（1）分业务板块列示 2023 年及 2024 年前五大客户的详细信息，包括客户名称、成立时间、注册资本、销售内容及金额、结算方式、期末应收账款余额及期后回款情况、是否为当年新增客户、首次合作时间、是否存在关联关系等。

1、2023 年前五大客户

（1）模具板块

按合并口径披露的 2023 年前五大模具客户信息如下：

单位：万元		
客户名称	销售额	是否合并披露
通用汽车	451.93	是
上海汽车	316.44	是
欣旺达动力科技有限公司	130.97	否
本特勒	41.13	是
仕驰汽车配套部件(上海)有限公司	13.90	否
合计	954.37	——

2023 年前五大模具客户的详细信息：

①通用汽车

单位：万元								
客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	模具收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
上汽通用汽车有限公司	1997-05-16	108300 万美元	模具	360.96	电汇	否	2013 年	否
上汽通用汽车有限公司武汉分公司	2012-04-18	-	模具	90.97	电汇	否	2016 年	否
合计	——	——	——	451.93	——	——	——	——

②上海汽车

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	模具收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
上海汽车集团股份有限公司	1984-04-16	1,157,529.94	模具	203.54	电汇	否	2015 年	否
上海汇众汽车制造有限公司	1996-11-26	148,859.60	模具	112.90	电汇/承兑	否	2015 年	否
合计	——	——	——	316.44	——	——	——	——

③欣旺达动力科技股份有限公司

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	模具收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
欣旺达动力科技股份有限公司	2014-10-29	952,415.73	模具	130.97	电汇/承兑	是	2023 年	否

④本特勒

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	模具收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
本特勒汽车系统（上海）有限公司	2006-04-10	2,988 万美元	模具	25.53	电汇/承兑	否	2011 年前	否
上海本特勒汇众汽车零部件有限公司	2002-01-29	3,294 万美元	模具	15.60	电汇/承兑	否	2011 年前	否
合计	——	——	——	41.13	——	——	——	——

⑤仕驰汽车配套部件（上海）有限公司

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	模具收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
仕驰汽车配套部件（上海）有限公司	2004-08-26	105 万美元	模具	13.90	电汇	否	2011 年前	否

（2）零部件板块

按合并口径披露的 2023 年前五大零部件客户信息如下：

单位：万元

客户名称	销售额	是否合并披露
上海汽车	6,315.92	是
芜湖达敖汽车智能底盘系统有限公司	4,319.52	否
通用汽车	3,876.93	是
大众汽车	3,735.51	是
湖南吉利汽车部件有限公司	3,436.27	否
合计	21,684.15	——

2023 年前五大零部件客户的详细信息：

①上海汽车

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	零部件收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
上海汇众汽车制造有限公司	1996-11-26	148,859.60	传动系、其他	1,624.13	电汇/承兑	否	2015 年	否
上海安莱德汽车零部件有限公司	2008-03-28	3,000.00	传动系、侧围总成	1,609.17	电汇/承兑	否	2015 年	否
沈阳汇众汽车底盘系统有限公司	2012-06-01	16,683.09	其他	861.09	电汇/承兑	否	2020 年	否
南京汽车集团有限公司	2001-12-30	760,000.00	行驶系、侧围总成	665.69	电汇/承兑	否	2011 年前	否
宁波汇众汽车车桥制造有限公司	1994-12-28	15,000.00	传动系、其他	480.68	电汇/承兑	否	2017 年	否
武汉汇众汽车底盘系统有限公司	2013-03-11	9,800.00	传动系	387.76	电汇/承兑	否	2017 年	否
上海汽车集团股份有限公司乘用车郑州分公司	2017-02-22	-	车门总成、其他	261.84	电汇	否	2017 年	否
上海汽车集团股份有限公司	1984-04-16	1,157,529.94	侧围总成、地板总成	200.05	电汇	否	2015 年	否
赛科利（宁德）汽车模具技术应用有限公司	2018-12-17	1,575.00	地板总成	99.25	电汇	否	2020 年	否
南京汇众汽车底盘系统有限公司	2010-08-19	23,372.10	传动系	58.71	电汇/承兑	否	2017 年	否
南京东华力威汽车零部件有限公司	2005-12-12	7,608.70	地板总成、侧围总成	25.49	电汇/承兑	否	2017 年	否
柳州汇众汽车底盘系统有限公司	2017-01-23	7,719.00	传动系	22.84	电汇/承兑	否	2017 年	否
赛科利（南京）汽车模具技术应用有限公司	2001-04-06	15,334.00	其他	11.34	电汇	否	2018 年	否

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	零部件收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
烟台汇众汽车底盘系统有限公司	2010-06-17	17,253.37	传动系	7.88	电汇/承兑	否	2018 年	否
合计	——	——	——	6,315.92	——	——	——	——

②芜湖达敖汽车智能底盘系统有限公司

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	零部件收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
芜湖达敖汽车智能底盘系统有限公司	2002-12-20	21,554.61	行驶系	4,319.52	电汇/承兑	是	2023 年	否

③通用汽车

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	零部件收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
上汽通用汽车有限公司	1997-05-16	108300 万美元	传动系、其他	2,082.31	电汇	否	2013 年	否
上汽通用汽车有限公司武汉分公司	2012-04-18	-	传动系、其他	1,408.04	电汇	否	2016 年	否
上汽通用（沈阳）北盛汽车有限公司	1991-12-10	22700 万美元	传动系、其他	279.47	电汇	否	2013 年	否
上汽通用东岳汽车有限公司	2003-02-10	167,800.00	传动系、其他	107.09	电汇	否	2014 年	否
泛亚汽车技术中心有限公司	1997-05-16	6900 万美元	其他	0.02	电汇/承兑	是	2023 年	否
合计	——	——	——	3,876.93	——	——	——	——

④大众汽车

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	零部件收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
上汽大众汽车有限公司南京分公司	2008-04-08	-	传动系、车门总成	1,492.06	电汇/承兑	否	2011 年	否

上汽大众汽车有限公司	1985-02-16	1,150,000.00	传动系、其他	1,105.14	电汇/承兑	否	2011 年前	否
上汽大众汽车有限公司长沙分公司	2013-10-10	-	传动系、其他	761.32	电汇/承兑	否	2015 年	否
上汽大众汽车有限公司仪征分公司	2011-04-28	-	车门总成、其他	336.88	电汇/承兑	否	2012 年	否
上汽大众汽车有限公司宁波分公司	2012-01-18	-	车门总成、其他	40.11	电汇/承兑	否	2016 年	否
合计	——	——	——	3,735.51	——	——	——	——

⑤湖南吉利汽车部件有限公司

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	零部件收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
湖南吉利汽车部件有限公司	2007-04-20	61,234.88	传动系、其他	3,436.27	承兑	否	2017 年	否

2、2024 年前五大客户

（1）模具板块

按合并口径披露的 2024 年前五大模具客户信息如下：

单位：万元

客户名称	销售额	是否合并披露
本特勒	1,382.12	是
上海汽车	1,175.96	是
东南（福建）汽车工业股份有限公司	1,105.59	否
福建奔驰汽车有限公司	750.83	否
通用汽车	712.96	是
合计	5,127.46	——

2024 年前五大模具客户的详细信息：

①本特勒

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	模具收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
芜湖本特勒浦项汽车配件制造有限公司	2011-08-05	7,000.00	模具	1,190.24	电汇/承兑	否	2015 年	否

上海本特勒汇众汽车零部件有限公司	2002-01-29	3,294 万美元	模具	191.88	电汇/承兑	否	2011 年前	否
合计	——	——	——	1,382.12	——	——	——	——

②上海汽车

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	模具收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
上汽大通汽车有限公司无锡分公司	2010-08-05	-	模具	943.21	承兑	否	2023 年	否
南京汽车集团有限公司	2001-12-30	760,000.00	模具	207.96	电汇/承兑	否	2011 年前	否
上海汽车集团股份有限公司乘用车郑州分公司	2017-02-22	-	模具	24.78	电汇	否	2017 年	否
合计	——	——	——	1,175.95	——	——	——	——

③东南（福建）汽车工业股份有限公司

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	模具收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
东南（福建）汽车工业股份有限公司	1992-05-21	278,367.00	模具	1,105.59	电汇/承兑	否	2011 年前	否

④福建奔驰汽车有限公司

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	模具收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
福建奔驰汽车有限公司	2007-06-08	28,700 万欧元	模具	750.83	电汇	否	2018 年	否

⑤通用汽车

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	模具收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
上汽通用汽车有限公司	1997-05-16	108300 万美元	模具	655.56	电汇	否	2013 年	否

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	模具收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
公司								
上汽通用汽车有限公司武汉分公司	2012-04-18	-	模具	57.40	电汇	否	2016 年	否
合计	——	——	——	712.96	——	——	——	——

(2) 零部件板块

按合并口径披露的 2024 年前五大零部件客户信息如下：

单位：万元

客户名称	销售额	是否合并披露
芜湖达敖汽车智能底盘系统有限公司	24,450.30	否
苏州东越新能源科技有限公司	8,668.12	否
上海汽车	5,772.54	是
吉利汽车	3,607.39	是
大众汽车	3,407.66	是
合计	45,906.01	——

2024 年前五大零部件客户的详细信息：

①芜湖达敖汽车智能底盘系统有限公司

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	零部件收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
芜湖达敖汽车智能底盘系统有限公司	2002-12-20	21,554.61	行驶系	24,450.30	电汇/承兑	否	2023 年	否

②苏州东越新能源科技有限公司

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	零部件收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
苏州东越新能源科技有限公司	2022-09-06	60,000.00	其他	8,668.12	电汇/承兑	否	2023 年	否

③上海汽车

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	零部件收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
上海汇众汽车制造有限公司	1996-11-26	148,859.60	传动系	1,743.72	电汇/承兑	否	2015 年	否
上海安莱德汽车零部件有限公司	2008-03-28	3,000.00	传动系、侧围总成	1,440.16	电汇/承兑	否	2015 年	否
沈阳汇众汽车底盘系统有限公司	2012-06-01	16,683.09	传动系	716.30	电汇/承兑	否	2020 年	否
南京汽车集团有限公司	2001-12-30	760,000.00	车门总成、行驶系	610.01	电汇/承兑	否	2011 年前	否
武汉汇众汽车底盘系统有限公司	2013-03-11	9,800.00	传动系	444.74	电汇/承兑	否	2017 年	否
宁波汇众汽车车桥制造有限公司	1994-12-28	15,000.00	传动系	220.67	电汇/承兑	否	2017 年	否
上海汽车集团股份有限公司乘用车郑州分公司	2017-02-22	-	车门总成、其他	170.16	电汇	否	2017 年	否
上海汽车集团股份有限公司	1984-04-16	1,157,529.94	侧围总成、其他	161.04	电汇	否	2015 年	否
南京汇众汽车底盘系统有限公司	2010-08-19	23,372.10	传动系、其他	135.75	电汇/承兑	否	2017 年	否
赛科利（宁德）汽车模具技术应用有限公司	2018-12-17	1,575.00	地板总成	96.82	电汇	否	2020 年	否
南京东华力威汽车零部件有限公司	2005-12-12	7,608.70	地板总成、侧围总成	20.98	电汇/承兑	否	2017 年	否
上汽大通汽车有限公司无锡分公司	2010-08-05	-	侧围总成	9.64	承兑	否	2023 年	否
赛科利（南京）汽车模具技术应用有限公司	2001-04-06	15,334.00	其他	2.55	电汇	否	2018 年	否
合计	——	——	——	5,772.54	——	——	——	——

④吉利汽车

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	零部件收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
湖南吉利汽车部件有限公司	2007-04-20	61,234.88	传动系、其他	3,599.78	承兑	否	2017 年	否
湖南远程新能源商用车有限公司	2022-09-27	10,000.00	其他	7.61	电汇/承兑	是	2024 年	否
合计	——	——	——	3,607.39	——	——	——	——

⑤大众汽车

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	销售内容	零部件收入	结算方式	是否当年新增客户	首次合作时间	是否存在关联关系
上汽大众汽车有限公司南京分公司	2008-04-08	-	传动系、车门总成	1,710.54	电汇/承兑	否	2011 年	否
上汽大众汽车有限公司长沙分公司	2013-10-10	-	传动系、其他	912.87	电汇/承兑	否	2015 年	否
上汽大众汽车有限公司仪征分公司	2011-04-28	-	侧围总成、其他	435.55	电汇/承兑	否	2012 年	否
上汽大众汽车有限公司	1985-02-16	1,150,000.00	传动系、其他	316.95	电汇/承兑	否	2011 年前	否
上汽大众汽车有限公司宁波分公司	2012-01-18	-	车门总成、其他	31.75	电汇/承兑	否	2016 年	否
合计	——	——	——	3,407.66	——	——	——	——

3、前五大客户期末余额及回款情况

单位：万元

合并口径客户名称	客户名称	期末应收账款余额	截止 2025.4.30 回款金额
本特勒	芜湖本特勒浦项汽车配件制造有限公司	1,641.29	339.14
本特勒	上海本特勒汇众汽车零部件有限公司	334.86	100.41
东南（福建）汽车工业股份有限公司	东南（福建）汽车工业股份有限公司	796.12	752.83
福建奔驰汽车有限公司	福建奔驰汽车有限公司	665.31	119.03
通用汽车	上汽通用汽车有限公司	2,114.59	1,118.34
通用汽车	上汽通用汽车有限公司武汉分公司	164.10	106.91
芜湖达敖汽车智能底盘系统有限公司	芜湖达敖汽车智能底盘系统有限公司	10,546.80	7,172.60
苏州东越新能源科技有限公司	苏州东越新能源科技有限公司	-	-
上海汽车	上海汇众汽车制造有限公司	317.74	317.74
上海汽车	上海安莱德汽车零部件有限公司	127.19	127.19
上海汽车	沈阳汇众汽车底盘系统有限公司	29.45	29.45
上海汽车	南京汽车集团有限公司	303.33	68.33
上海汽车	武汉汇众汽车底盘系统有限公司	-	-
上海汽车	宁波汇众汽车车桥制造有限公司	209.74	130.68

合并口径客户名称	客户名称	期末应收账款余额	截止 2025.4.30 回款金额
上海汽车	上海汽车集团股份有限公司乘用车郑州分公司	46.12	18.12
上海汽车	上海汽车集团股份有限公司	9.33	9.28
上海汽车	南京汇众汽车底盘系统有限公司	21.15	21.15
上海汽车	赛科利（宁德）汽车模具技术应用有限公司	46.74	3.83
上海汽车	南京东华力威汽车零部件有限公司	-	-
上海汽车	上汽大通汽车有限公司无锡分公司	543.81	10.65
上海汽车	赛科利（南京）汽车模具技术应用有限公司	-	-
吉利汽车	湖南吉利汽车部件有限公司	1,124.49	1,124.49
吉利汽车	湖南远程新能源商用车有限公司	8.60	7.74
大众汽车	上汽大众汽车有限公司南京分公司	8.18	8.18
大众汽车	上汽大众汽车有限公司长沙分公司	0.31	0.31
大众汽车	上汽大众汽车有限公司仪征分公司	-	-
大众汽车	上汽大众汽车有限公司	16.91	16.91
大众汽车	上汽大众汽车有限公司宁波分公司	3.79	3.79
合计		19,079.95	11,607.10

部分客户截止 2025 年 4 月 30 日回款比例不高，如芜湖本特勒、上汽通用及上汽大通等，系其期末应收账款余额中包含应收模具款。根据汽车零部件行业惯例，模具在通过生产批准程序（PPAP）后即可用于汽车零部件量产，商品所有权上的主要风险和报酬转移给了客户，公司在 PPAP 时点确认收入，经客户内部审核流程后通知开票进行付款，PPAP 为对模具的实质验收，后续内部审核为流程需要，不影响后续收款，审核周期会因客户及模具项目差异而有所区别。

（2）结合前五大客户变动情况、信用政策调整、收入确认政策、同行业可比公司业绩等，说明公司 2024 年收入大幅增长的原因及合理性，是否具有可持续性，是否符合行业整体变化趋势，并量化分析汽车零部件业务收入增速显著高于销量增速的具体原因，包括产品单价变动及其与行业趋势、原材料价格波动的匹配性等。

1、2024 年收入大幅增长的原因及合理性

（1）前五大客户变动情况

2023-2024 年前五大客户的变动如下：

单位：万元

客户名称	2024 年销售额	2024 年排名	2023 年销售额	2023 年排名
芜湖达敖汽车智能底盘系统有限公司	24,450.30	1	4,319.52	3
苏州东越新能源科技有限公司	8,668.12	2	21.09	32
上海汽车	6,948.50	3	6,632.36	1
吉利汽车	3,607.39	4	3,436.27	5
大众汽车	3,407.66	5	3,735.51	4
通用汽车	2,824.24	7	4,328.86	2

通过两期前五大客户的变动可以看出：①苏州东越在 2024 年收入大幅增加，是新进的前五大客户，收入大幅增加系承接了特斯拉 Model Y 的电池托盘项目，在 2023 年处于小批量试生产，2024 年量产，且该零件单价较高，故 2024 年收入大幅增加，该项目为承接的临时性项目，截止 2024 年 8 月，客户生产线已建设完毕，项目已转回其自行生产；②芜湖达敖在 2024 年销售收入较 2023 年增加了 466.04%，系销售产品对应的车型为捷途旅行者，该车型于 2023 年 8 月在终端市场开启预售，2023 年终端市场销量为 3.53 万辆，2024 年终端市场销量为 10.95 万辆，配套车型的销量增加导致客户收入大幅增加；③通用汽车在 2024 年收入下降了 34.76%，系 K266 项目结束及部分车型生产终结；④除上述客户外，上海汽车、吉利汽车及大众汽车收入未发生明显变化。

（2）信用政策调整

2023-2024 年前五大客户中销售额大于 100 万的信用政策如下：

客户名称	信用政策	2023-2024 年信用政策是否发生调整
上海汇众汽车制造有限公司	发票入账后 45 天（月底）	否
上海安莱德汽车零部件有限公司	收到发票 60 天	是
沈阳汇众汽车底盘系统有限公司	发票入账后 45 天（月底）	否
南京汽车集团有限公司	发票入账后 30 天	否
宁波汇众汽车车桥制造有限公司	发票入账后 60 天（月底）	否
武汉汇众汽车底盘系统有限公司	发票入账后 45 天（月底）	否
上海汽车集团股份有限公司乘用车郑州分公司	发票入账后 30 天	否
上海汽车集团股份有限公司	发票入账后 30 天	否
上汽通用汽车有限公司	发票入账后 60 天	否
上汽通用汽车有限公司武汉分公司	发票入账后 60 天	否

客户名称	信用政策	2023-2024 年信用政策是否发生调整
上汽通用（沈阳）北盛汽车有限公司	发票入账后 60 天	否
上汽通用东岳汽车有限公司	发票入账后 60 天	否
芜湖达散汽车智能底盘系统有限公司	发票入账后 90 天	否
上汽大众汽车有限公司南京分公司	每月 10 日前收到的发票月底付款	否
上汽大众汽车有限公司	每月 10 日前收到的发票月底付款	否
上汽大众汽车有限公司长沙分公司	每月 10 日前收到的发票月底付款	否
上汽大众汽车有限公司仪征分公司	每月 10 日前收到的发票月底付款	否
湖南吉利汽车部件有限公司	收到发票 90 天（每月月底）	否
苏州东越新能源科技有限公司	发票入账后 60 天	否
南京汇众汽车底盘系统有限公司	发票入账后 45 天（月底）	否

从上表可以看出，上海安莱德的信用政策发生了变更，其上期的信用政策为收到发票 30 天，变更主要系客户要求付款周期延长，除上海安莱德外，公司主要客户的信用政策未发生调整，不存在放宽信用政策以增加销售的情形。

（3）收入确认政策

公司与客户之间的销售商品合同包含转让商品的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。具体销售收入确认政策如下：①汽车零部件销售收入：于产品运送至客户指定地点，客户对品种、规格、数量验收确认，公司收到客户反馈信息后确认收入；②模具销售收入：经调试检验，能够达到客户对所生产零件的质量要求并能批量生产，经客户验收后确认收入。2024 年公司收入确认政策未发生改变。

（4）同行业可比公司业绩

2023-2024 年同行业可比公司业绩如下：

单位：万元

公司名称	2024 年收入	2023 年收入	变动比例（%）
华达科技	510,611.20	536,888.80	-4.89
常青股份	340,901.38	324,886.56	4.93
联明股份	78,288.26	113,748.96	-31.17
金鸿顺	86,710.04	46,317.96	87.21

根据中国汽车工业协会发布的数据，2024 年我国汽车产销量分别达 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%。对于公司汽车零部件产品主

要配套的乘用车市场，2024 年我国乘用车产销分别完成 2,747.7 万辆和 2,756.3 万辆，同比分别增长 5.2%和 5.8%，乘用车产销持续增长，为汽车零部件行业收入增长发挥积极作用。

同行业可比公司华达科技及常青股份收入变动比例较小，与行业增长趋势相近，联明股份收入下降主要是受客户产销量下降影响。跟同行业可比公司相比，公司 2024 年收入大幅增加，主要系公司变更实控人后积极拓展新业务，前期承接的项目在本期相继量产，芜湖达敖、苏州东越及光束汽车（本期收入金额为 3240.78 万元）等在本期销售收入大幅增加。

综上所述，公司 2024 年收入大幅增长主要系芜湖达敖及苏州东越收入增加，其中苏州东越为临时性项目已结束，芜湖达敖为捷途旅行者项目，该车型于 2023 年 8 月上市，车型的生命周期一般为 5-8 年，根据目前捷途旅行者的销售情况，预计未来几年将给公司贡献稳定的收入。同时 2024 年公司有多个客户如光束汽车、上汽大通、福建奔驰、浙江远程等客户的模具项目通过生产批准程序(PPAP)，开始进行量产，将为未来收入增长提供持续稳定的订单。公司 2024 年收入大幅增长高于行业整体变化趋势，具有合理性及可持续性。

2、汽车零部件业务收入增速显著高于销量增速的具体原因

2024 年汽车零部件业务收入增速与销量增速如下所示：

项目	2024 年	2023 年	变动比例（%）	备注
汽车零部件收入（万元）	69,351.99	40,921.62	69.48	
汽车零部件销量（万件）	3,730.09	3,625.80	2.88	
汽车零部件平均单价（元）	18.59	11.29	64.74	
芜湖达敖收入（万元）	24,450.30	4,319.52	466.04	
芜湖达敖销量（万件）	193.91	32.20	502.24	
芜湖达敖平均单价（元）	126.09	134.16	-6.01	
苏州东越收入（万元）	8,668.12	20.92	41,328.19	注 1
苏州东越销量（万件）	9.10	0.49	1,759.16	注 1
苏州东越平均单价（元）	953.06	42.77	2,128.33	注 1
原材料钢材采购平均单价（元）	5.25	5.33	-1.56	注 2
原材料铝材采购平均单价（元）	30.09	24.84	21.10	注 2
剔除芜湖达敖及苏州东越后汽车零部件收入（万元）	36,233.56	36,581.17	-0.95	
剔除芜湖达敖及苏州东越后汽车零部件销量（万件）	3,527.09	3,593.11	-1.84	

注 1：苏州东越项目在 2023 年由客户提供原材料进行小批量试生产，故单价较低。

注 2：原材料钢材及铝材的采购单价变动与其价格走势相近。

从上表可以看出，2024 年汽车零部件业务收入增长了 69.48%，显著高于汽车零部件销量的增长比例 2.88%，主要系芜湖达敖及苏州东越销售的汽车零部件产品为大件产品，销售单价较高，其中芜湖达敖在 2024 年的平均销售单价为 126.09 元，苏州东越在 2024 年的平均销售单价为 953.06 元，两者的平均销售单价远高于剩余客户的平均销售单价，且芜湖达敖及苏州东越两者的合计收入占全年的收入比例为 47.75%。高单价及高收入占比导致 2024 年汽车零部件业务收入增速显著高于销量增速，剔除芜湖达敖及苏州东越的影响后汽车零部件业务收入增速为-0.95%，销量的增速为-1.84%，无明显差异。

（3）结合市场环境、行业竞争格局及上下游情况，论证在公司净利润多次盈亏交替、扣非后归母净利润连续六年为负的背景下，持续盈利能力是否发生重大变化，特别是本报告期收入大幅增长的情况下，归母净利润仍然亏损的原因，是否采取必要应对措施。

1、持续盈利能力及净利润亏损的原因

（1）市场环境

2024 年，全球经济跌宕起伏，国际局势复杂多变，地缘政治冲突加剧，全球产业链和供应链稳定性仍受到挑战。中国汽车行业伴随以旧换新、地方配套政策出台等，主要经济指标稳中有升，但仍面临有效需求不足等挑战，其中新能源汽车市场持续爆发，继续担当增长引擎，而传统燃油车市场面临转型压力。根据中国汽车工业协会统计，2024 年中国汽车产销分别为 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比分别增长 3.7%和 4.5%，展现出较强的市场韧性。

根据中国汽车工业协会统计，2025 年一季度我国汽车产业延续复苏态势，累计产销突破 750 万辆大关，新能源汽车渗透率超四成，出口规模持续攀升，行业呈现“稳中有进、结构优化”的显著特征。随着车厂新品投放周期启动、以旧换新政策全面落地，二季度汽车市场有望延续增长动能。

（2）行业竞争格局

汽车零部件行业基于整车配套市场的生产复杂性及专业化特征，逐渐形成了金字塔型的多级供应商体系结构，分为主机厂、一级供应商、二级供应商等多层结构。其中，一级供应商直接为主机厂提供总成零部件，往往承担了与主机厂的

同步开发工作，与主机厂的合作更为直接、紧密，双方往往更具有长期、稳定的合作关系；二级供应商及三级供应商基于其专业化分工，向上一级供应商提供相应零部件，从而间接向主机厂供应配套产品。

公司具有较强的汽车车身和底盘冲压零部件生产制造能力、同步开发能力及与整车制造商同步配套方案设计能力，同时具有较强的模具设计开发能力，为中国模具工业协会重点骨干企业。在客户群体上，公司是上汽大众、上汽通用、上汽乘用车、上汽大通、光束汽车、奇瑞捷途、福建奔驰、吉利汽车、吉利商用车、广汽乘用车等国内知名整车制造商的一级供应商，也是本特勒、博世和大陆汽车、派瑞格恩等著名跨国汽车零部件供应商配套商。

（3）上下游情况

在申万的行业分类下，汽车行业是指生产和销售汽车整车、汽车零部件及其他交运设备并提供相关服务的行业，包括乘用车、商用车、摩托车的生产与销售及汽车服务。

产业链的上游为原材料供应与零部件制造环节，其中原材料供应，主要包括钢铁、橡胶、有色金属、碳纤维、塑料等大宗商品；零部件制造环节则涵盖了发动机、底盘、电子控制系统等多个细分领域。中游为整车制造，可分为乘用车和商用车两类。下游产业链则主要包括汽车销售、维修与服务等环节。

公司处于汽车产业链的上游，产品涵盖高强度车身件、车身总成、异形管件、新能源电池盒、底盘总成等等零部件。

（4）持续经营能力及收入大幅增长但归母净利润亏损的原因

公司近 6 年及 1 期利润表主要项目及财务指标列示如下：

单位：万元							
项目	2025 年 1 季度	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	12,745.46	86,710.04	46,317.96	51,630.27	51,511.51	46,962.14	76,825.37
营业成本	10,837.27	78,471.51	41,081.76	45,550.30	44,403.57	40,891.95	68,182.47
销售费用	176.04	1,129.06	882.51	630.12	808.35	972.86	2,842.31
管理费用	783.85	4,540.42	5,379.30	2,392.91	2,264.72	2,237.43	2,440.68
研发费用	540.47	3,371.36	3,310.26	2,614.64	2,464.17	2,113.54	2,956.70
财务费用	68.39	-6.46	-466.16	-447.25	-99.59	237.86	664
投资收益	208.22	1,144.50	4,605.67	189.87	289.54	2,513.51	-2,710.27

项目	2025 年 1 季度	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
信用减值损失	192.33	-322.78	-1,171.62	-550.04	-294.89	359.09	-409.45
资产减值损失	-146.14	-2,853.74	-1,007.23	-3,008.77	-2,863.96	-2,618.51	-6,101.74
资产处置收益	7.65	70.29	1,632.75	1,419.57	3,631.93	11.6	-
净利润	356.84	-1,173.81	609.70	-1,192.76	1,914.51	757.46	-8,913.97
归母净利润	356.84	-1,153.50	614.03	-1,192.76	1,914.51	757.46	-8,913.96
非经常性损益	231.55	1,449.59	5,883.73	1,758.14	3,776.54	3,637.53	509.3
扣非后归母净利润	125.29	-2,603.09	-5,269.69	-2,950.90	-1,862.03	-2,880.07	-9,423.26
营业收入增长率（%）	不适用	87.21	-10.29	0.23	9.69	-38.87	-28.18
毛利率（%）	14.97	9.50	11.30	11.78	13.80	12.93	11.25
期间费用率（%）	8.07	6.53	12.51	4.99	5.77	7.34	7.74
净利率（%）	2.80	-1.35	1.32	-2.31	3.72	1.61	-11.6

从上表可以看出，公司近 6 年盈亏交替，扣非后归母净利润连续为负，在 2025 年 1 季度情况有所好转，扣非后归母净利润转正。

公司在本报告期收入大幅增长但归母净利润仍然亏损，主要系 2024 年前两大客户芜湖达敖的毛利率为负值，苏州东越的毛利率较低导致，具体毛利率情况如下所示：

单位：万元

项目	收入金额	成本金额	毛利率（%）	毛利额
芜湖达敖 2023 年	4,319.52	4,889.01	-13.18	-569.49
芜湖达敖 2024 年	24,450.30	26,302.90	-7.58	-1,852.60
芜湖达敖 2025 年 1 季度	5,151.49	5,113.37	0.74	38.12
苏州东越 2024 年	8,668.12	9,620.08	-10.98	-951.96
苏州东越 2024 年（含项目产生的废料收入）	9,652.14	9,620.08	0.33	32.06

从上表可以看出，芜湖达敖的毛利率逐年上涨，主要系前期公司采购的外购件价格包含供应商对模检具的分摊金额，模检具的分摊根据合同约定按 1-10 万套不等，导致前期采购成本较高，因芜湖达敖的销量较大，至 2024 年中下旬，外购件的采购量已陆续达到合同约定的分摊量，后续采购单价不含模检具分摊金额，采购成本较前期有所下降，导致毛利率上涨。苏州东越为电池盒托盘项目，该项目产生的废料收入较大，公司在报价时考虑了废料收入，虽然毛利率为负数，但本期该项目产生废料收入约 984.02 万元，考虑废料收入后，苏州东越的真实

毛利率为 0.33%。

2024 年芜湖达敖及苏州东越的合计收入为 34,102.44 万元，导致收入大幅增长，二者的毛利额为-1,820.54 万元，未对净利润增长有直接贡献。总体销量提高后，单位产品分摊的固定成本降低，毛利额有所增加，公司 2024 年的毛利额为 8,238.54 万元，较上期增长了 57.34%，扣非后归母净利润仍然为负，但亏损金额较上期有所减少。截至 2025 年 1 季度，随着 2024 年通过生产批准程序（PPAP）的项目相继量产及芜湖达敖的毛利率变正，公司扣非后归母净利润为 125.29 万元，经营状况有所好转。

综上所述，公司面临的市场环境、行业竞争及上下游情况未对公司经营产生不利影响，2024 年收入大幅增长但归母净利润仍然为负的原因是大客户的负毛利导致的，截至 2024 年末，模检具的分摊已结束，客户毛利率将恢复正常，预计将给公司毛利额带来正向影响。

（5）应对措施

公司以技术创新为引领，持续开拓市场，提升业务规模，同时加强企业内部运营管理，提高效率，降本增效，从而扭转企业的现状。

①战略布局：公司致力于成为卓越的汽车零部件一体化解决方案供应商，坚持以汽车部件为基础，不断拓展新能源领域业务的发展战略。一方面，公司不断稳固与加强现有汽车部件业务，另一方面，公司积极在新能源汽车产业链的多个环节进行战略布局，特别是在新材料、新工艺、智能热管理、动力电池回收修复等领域，从而加快公司的转型升级步伐。

②市场开拓：公司在更好地服务于原有客户的前提下，不断地开拓新的客户。自 2023 年至今，公司以新能源业务为主导向，新增光束汽车、飞凡汽车、上汽大通、派睿格恩、欣旺达等优质客户。新增定点项目 30 多项，包含奥迪、MINI、SUV、威霆、蔚来、SKK1 皮卡、别克 E4/E5、IQ 锐歌、GL8 PHEV、乐道、商用车 Minibus、大 VAN 商务车等品牌车型。上述项目，为公司未来年度零部件的营收及效益的提升提供了有效保障。

③技术创新：公司持续高度重视技术研发、创新能力培养，以及研发的投入，并通过校企合作等，积极开展前沿技术的研发与应用。公司设立了江苏省汽车冲压模具工程技术研究中心，在冲压模具设计开发和制造技术、工件校检、模具成型、模具修复等核心技术上取得了多项专利，2024 年新增专利 12 项。截至目前，

公司共拥有发明专利 29 项，实用新型专利 121 项。公司通过持续创新，不断加强着企业在精密制造、精密冲压等领域的核心竞争力。

④降本增效：公司通过强化生产制造整合能力，充分发挥生产信息化系统的优势，对工艺、工序进行全面优化。并通过优化各职能部门管理运营流程，加强部门间的沟通协作，提升运营效率与服务支持能力，降低管理运营成本，从而实现公司整体运营效益的提升。

通过上述措施的实施，2024 年度显现减亏的成效。

二、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师实施的核查程序主要包括：

- 1、查阅行业相关信息报告，分析公司所处行业变化情况、业务开展情况和市场竞争情况；
- 2、获取公司销售明细表，复核前五大客户的销售内容，查阅主要客户工商信息并检查是否与公司存在关联方关系；复核主要客户应收账款余额，对主要客户实施函证程序、检查回款记录；
- 3、向公司管理层了解主要客户发生变化的原因及合理性；
- 4、对公司的收入、成本、主要费用和利润的变动情况进行分析，并与同行业上市公司比较；
- 5、分析公司的收入结构及利润变动的情况，了解并分析原因；
- 6、对毛利率的波动情况进行分析，并与行业状况比较，查看是否存在明显异常；
- 7、了解公司经营规划，分析公司改善业绩拟采取措施的合理性和可行性。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

- 1、2024 年收入大幅增长及汽车零部件业务收入增速显著高于销量增速主要是由于前两大客户芜湖达敖及苏州东越导致的，芜湖达敖在 2023 年第四季度量产，苏州东越在 2023 年小批量生产，前两大客户在两期的销售情况因期间不同导致了收入增长及增速的差异，具有合理性。
- 2、扣非后归母净利润连续六年为负且本报告期收入大幅增长仍然亏损系第一大客户芜湖达敖因供应商的模检具分摊导致毛利率为负值，截至 2024 年中下

旬已分摊结束，其毛利率在 2025 年第一季度有所增加，扣非后归母净利润已转正，且公司已采取必要应对措施，预计未来盈利状况有所好转。

二、关于毛利率。年报显示，汽车零部件业务毛利率为 3.75%，相比去年降低 0.28 个百分点；模具业务毛利率为 21.22%，相比去年降低 35.19 个百分点。此外，现有产能主要为苏州金鸿顺工厂和长沙金鸿顺工厂，报告期内产能利用率仅为 36.42%、46.38%。公司 2024 年存货周转率为 4.53 次，同比增加 120.01%。

请公司：（1）补充披露上述两类业务主要供应商的名称、成立时间、注册资本、合作年限、采购内容及金额、是否存在新增或替换核心供应商、是否存在关联关系等，并结合成本构成明细（如原材料、人工、制造费用等）、定价策略、同行业可比公司情况等，说明模具业务收入大幅增长但毛利率大幅下跌的商业逻辑，是否存在以价换量、亏损接单或成本核算异常等情形；（2）结合生产模式、备货策略及下游需求变化，分析存货周转率大幅提升是否因降价促销或订单周期缩短所致，并量化说明原材料价格波动及产能利用率对毛利率的影响，解释存货周转效率提升但毛利率下降的合理性。请年审会计师发表意见。

回复：

一、公司说明

（1）补充披露上述两类业务主要供应商的名称、成立时间、注册资本、合作年限、采购内容及金额、是否存在新增或替换核心供应商、是否存在关联关系等，并结合成本构成明细（如原材料、人工、制造费用等）、定价策略、同行业可比公司情况等，说明模具业务收入大幅增长但毛利率大幅下跌的商业逻辑，是否存在以价换量、亏损接单或成本核算异常等情形。

1、汽车零部件及模具业务的主要供应商情况

（1）汽车零部件业务前五大供应商

单位：万元

供应商名称	成立时间	注册资本	开始合作年限	采购内容	2024 年采购额	2023 年采购额	是否新增供应商或替换核心供应商	是否存在关联关系
上海致铁供应链管理有限公司	2019-10-17	1,000.00	2023 年	原材料	9,084.22	167.52	否	否
南京全丰汽车零部件有限公司	2018-01-04	7,000.00	2023 年	冲压件	6,019.19	2,034.39	否	否
上汽大众汽车有	1985-02-16	1,150,000.00	2014 年	原材料	3,763.29	4,206.49	否	否

供应商名称	成立时间	注册资本	开始合作年限	采购内容	2024 年采购额	2023 年采购额	是否新增供应商或替换核心供应商	是否存在关联关系
有限公司								
亚新科噪声与振动技术（安徽）有限公司	1990-06-27	63,920.00	2012 年	外购件	3,006.84	832.27	否	否
上海元助实业有限公司	2014-08-26	500.00	2021 年	原材料	2,732.69	3,137.06	否	否

上海致铁本期采购额大幅增加，系采购原材料铝材，主要用于苏州东越的电池盒托盘；南京全丰及亚新科本期采购额大幅增加，系采购的冲压件及外购件用于芜湖达敖的零部件。

（2）模具业务前五大供应商

单位：万元

供应商名称	成立时间	注册资本	合作年限	采购内容	2024 年采购额	2023 年采购额	是否新增供应商或替换核心供应商	是否存在关联关系
扬州市瑞晟机械铸造有限公司	2015-07-03	560.00	2015 年	原材料	486.19	195.23	否	否
滁州市慧良模具有限公司	2021-03-24	500.00	2022 年	委外模具开发	389.22	238.55	否	否
浙江品得模具有限公司	2015-04-07	1,000.00	2017 年	委外模具开发	352.57	234.96	否	否
台州市黄岩得道模具股份有限公司	2013-03-27	1,000.00	2013 年	委外模具开发	320.97	292.14	否	否
宁波佰胜金属有限公司	2017-12-14	100.00	2023 年	委外模具开发	279.50	79.38	否	否

2、模具业务收入大幅增长但毛利率大幅下跌的原因

（1）模具成本构成明细

单位：万元

项目	2024 年金额	2023 年金额	变动比例（%）
直接材料	1,085.63	109.46	891.81
直接人工	944.41	139.96	574.77
制造费用	2,888.31	166.56	1,634.10
合计	4,918.35	415.98	1,082.35

模具成本构成的变动主要系本期新开发项目增加所致，本期承接的模具项目

较多，故委外开发模具金额增加，制造费用的占比较上期有所增加。

(2) 模具定价策略

公司承接新项目为客户开发模具后，模具对应的汽车零部件一般由公司生产，因此，模具定价综合参考投标竞争情况以及对配套车型未来的市场销量预期，采用“一副一价”的定价策略。模具产品定制化程度很高，各模具产品间由于工艺复杂程度的不同，开发时间、材料耗用等差异化较大，因此销售价格和成本差异较大，毛利率不具备完全的可比性。

(3) 同行业可比公司情况

单位：万元

公司	2024 年			2023 年			变动比例 (%)
	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	毛利率 (%)	
英利汽车	22,808.43	20,406.32	10.53	30,279.95	23,684.07	21.78	-11.25
香山股份	27,859.69	15,131.51	45.69	36,988.86	31,342.18	15.27	30.42
晋拓股份	4,967.70	2,493.93	49.80	4,319.93	2,551.85	40.93	8.87
金鸿顺	6,243.00	4,918.35	21.22	954.37	415.98	56.41	-35.20

通过同行业可比公司可以看出，不同公司的模具毛利率差异较大，且两期的毛利率波动没有可比性，与汽车行业模具的定价策略相符。

公司 2024 年的模具毛利率异常波动有以下因素导致：

单位：万元

项目	2024 年			2023 年		
	收入	成本	毛利率 (%)	收入	成本	毛利率 (%)
模具①	6,243.00	4,918.35	21.22	954.37	415.98	56.41
DX9 项目②	1,105.59	1,413.06	-27.81	-	-	-
设变费③	144.70	-	100.00	168.40	-	100.00
汇众终止项目回款④	-	-	-	112.90	-	100.00
调整后模具收入 ⑤=①-②-③-④	4,992.71	3,505.29	29.79	673.07	415.98	38.20

①DX9 模具项目的债权和解。东南汽车在 2022 年因经营困难进行重整，当期根据预计可收回现金流对 DX9 项目按 40%计提存货跌价准备，本期东南重整结束，与公司达成一系列债权和解协议，公司按和解金额确认模具收入，并结转模具成本，因该项目金额较大且负毛利，导致本期毛利率波动较大。

②设变费。设变费系前期已生产批准程序（PPAP）的项目在本期进行设变而向客户收取的费用，故无对应成本。两期设变费波动较小，但上期因总体模具收入金额较小，导致上期毛利率偏高。

③上海汇众已终止模具项目回款。该模具项目于 2019 年承接，在 2020 年因客户原因暂停，沟通后预计较难回款，已于 2020 年全额计提存货跌价准备。公司变更控股股东后，积极拓展业务，增加与客户的联络，后经商务谈判，于 2023 年回款，因前期已全额计提存货跌价准备，故无对应成本，导致上期毛利率偏高。

从上表可以看出，剔除上述 3 个影响因素后，本期的模具毛利率较上期下降了 8.41%，波动较小，与同行业公司无明显差异，不存在以价换量、亏损接单或成本核算异常等情形。

（2）结合生产模式、备货策略及下游需求变化，分析存货周转率大幅提升是否因降价促销或订单周期缩短所致，并量化说明原材料价格波动及产能利用率对毛利率的影响，解释存货周转效率提升但毛利率下降的合理性。

1、存货周转率大幅提升的原因

（1）生产模式

公司采用“以销定产”的生产方式：汽车零部件因其种类繁多、不同种类的零部件需要满足不同的物理特性，产品应用领域、材质要求、结构规格方面差异较大。因此公司业务部在通过招投标取得产品订单并签署框架合同后将产品规格以及技术参数提交模具、技术等相关单位，相关单位按照客户要求进行相应的工艺设计和工装开发，在通过客户生产批准程序（PPAP）后由生产部门视订单的具体情况制定生产计划并组织生产。

汽车零部件主要生产工序包括裁剪、落料、冲压、焊接、涂装及组装等。生产部门会视情况将部分技术含量较低、工艺简单并已成熟的裁剪及冲压工序采用外协方式进行加工。

模具生产的核心在于生产前期工艺、工法设计、图纸设计等步骤，模具设计完成后具体生产工序包括铸造、机加、装配等，公司会视设备负荷、工艺等情况由委外加工完成。

（2）备货策略

公司采用以销定产的生产模式（适量的安全库存+订单生产），为了保证生产的连续性和稳定性，一般会持 2 个月左右的正常生产所需的库存。主要原因系公

司车用钢材规格多样，且定制化的较多，一般需要提前一段时间下达订单。除生产所需外，公司也会根据整车市场变化、钢材市场价格波动等，进行策略性的原材料储备。

公司与主要供应商建立了长期合作关系，通过逐月签订详细规格的采购合同/采购订单进行采购。公司实际生产中综合销售订单、销售预测信息、采购周期、生产计划及库存等因素，通过 ERP 系统提出请购申请，按流程审批完成后交由采购部进行采购。

(3) 下游需求变化

公司主营业务为汽车车身及底盘冲压零部件及相关模具的开发、生产与销售，公司产品主要应用于汽车整车制造行业中的乘用车领域。

2019-2024 年汽车及乘用车销量表：

单位：万辆						
项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
汽车销量	3,143.60	3,009.40	2,686.40	2,627.50	2,531.10	2,576.90
其中：乘用车销量	2,756.30	2,606.30	2,356.30	2,148.20	2,017.80	2,144.40

2019 年 1 月 28 日，国家发改委等 10 部门联合发布了《进一步优化供给推动消费平稳增长促进形成强大国内市场的实施方案(2019 年)》，提出有序推进老旧汽车报废更新、持续优化新能源汽车补贴结构、促进农村汽车更新换代、稳步推进放宽皮卡车进城限制范围、加快繁荣二手车市场、进一步优化地方政府机动车管理措施等多项促进汽车消费的政策。

受益于宏观经济企稳回升以及地方政府促进汽车消费的政策利好，2020 年国内汽车市场触底后，销量出现反弹。

2023 年，汽车市场进一步回暖，购车需求释放，我国乘用车市场形势逐渐好转，回归正常节奏。同年 8 月份，工信部、财政部等七部门发布了《汽车行业稳增长工作方案(2023-2024 年)》，提出通过支持扩大新能源汽车消费、稳定燃油汽车消费、推动汽车出口提质增效、促进老旧汽车报废更新和二手车消费等举措，使 2023 年汽车行业运行保持稳中向好发展态势，2024 年汽车行业保持在合理运行区间，产业发展质量效益进一步提升。

2024 年中国乘用车市场展现强劲韧性，汽车以旧换新补贴，地方政府推出配套政策，成为增长主要驱动力，同比 2023 年，汽车销量上升 4.5%，乘用车销

量上升 5.8%。

(4) 存货周转率提升的原因

2023-2024 年公司的存货周转率如下所示：

单位：万元			
项目	2024.12.31/2024 年	2023.12.31/2023 年	2022.12.31/2022 年
存货	15,241.77	19,434.77	20,506.45
其中：模具	1,625.95	4,243.95	3,042.71
芜湖达敖及苏州东越存货	820.97	919.20	-
营业成本	78,471.51	41,081.76	——
其中：芜湖达敖营业成本	26,302.90	4,889.01	——
苏州东越营业成本	9,620.08	37.31	——
模具营业成本	4,918.35	415.98	——
存货周转率（次）	4.53	2.06	——
剔除影响因素后存货周转率（次）	2.78	2.25	——

注：存货周转率=营业成本/平均存货

从上表可以看出，2024 年的存货周转率为 4.53 次，同比增加 120.01%，主要受以下因素影响：

①存货中模具的期末余额较期初大幅减少。2024 年期末存货中模具的期末金额为 1,625.95 万元，较期初减少 2,618.00 万元，系不同的模具大小差异较大，制造成本不同，其结转成本的时点需根据客户的生产批准程序（PPAP），本期存在多个金额大于 500 万的模具项目通过生产批准程序（PPAP），同时 2024 年承接的模具合同总金额较 2023 年减少了 2,644.61 万元，对存货模具的期末余额也有所影响，导致 2024 年存货周转率上升。

②芜湖达敖两期结转成本期间不同。芜湖达敖在 2023 年第四季度开始量产，在 2023 年结转成本 4,889.01 万元，在 2024 年结转成本 26,302.90 万元，根据公司的备货策略，在 2023 年期末及 2024 年期末备货无明显差异，2023 年结转成本仅包含第四季度将导致 2023 年的存货周转率偏低。

③苏州东越大额结转成本影响。苏州东越在 2023 年处于试生产阶段，由客户提供原材料，2024 年开始量产后由公司采购原材料生产后销售给客户，该项目于 2024 年 8 月结束，故 2023 年期末及 2024 年期末均无备货。苏州东越在 2024 年结转销货成本 9,620.08 万元，导致 2024 年存货周转率上升。

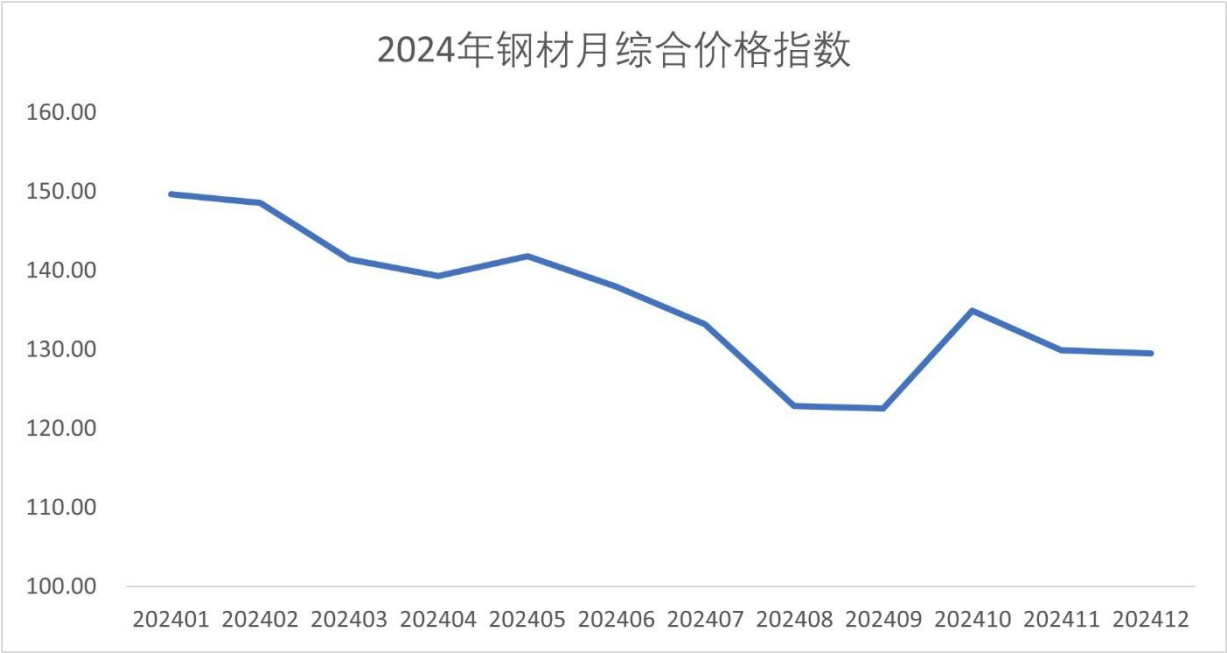
综上所述，本期存货周转率大幅提升主要是因为芜湖达敖、苏州东越及模具生产销售的影响，非降价促销或订单周期缩短所致。

2、原材料价格波动及产能利用率对毛利率的影响

（1）原材料价格波动对毛利率的影响

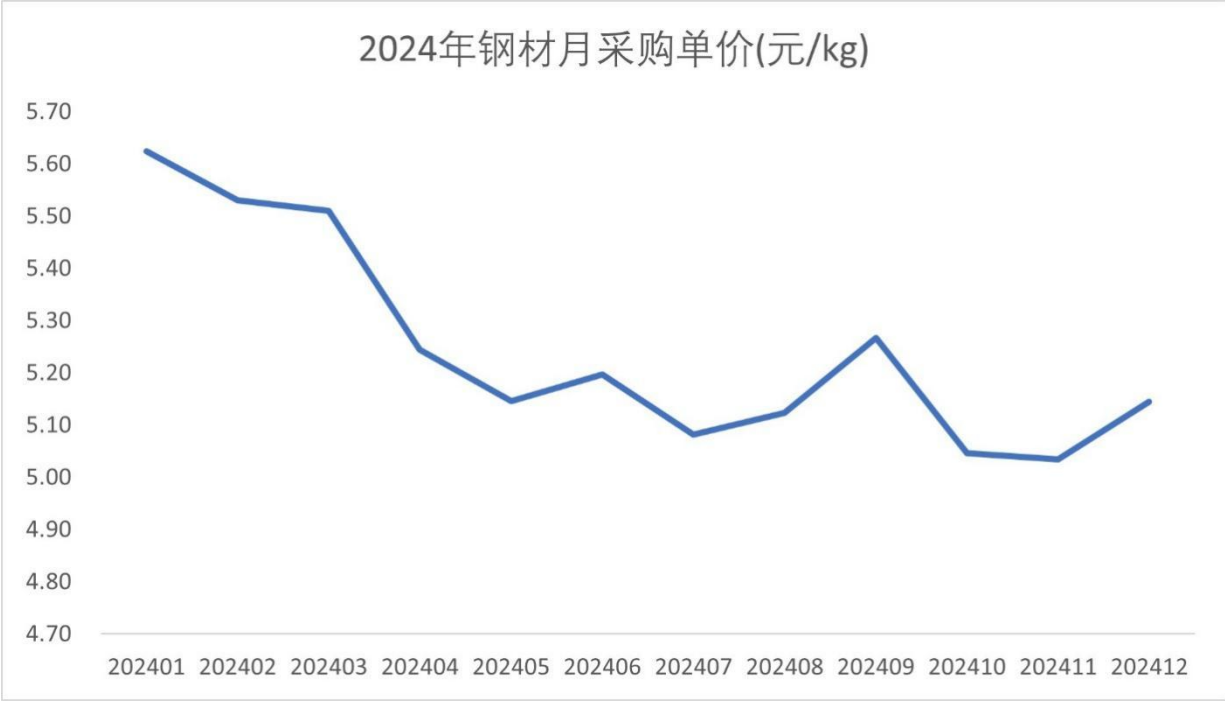
公司的主要原材料为钢材及铝材，原材料的采购价格是参考市场价格，并与供应商协商确定。钢材及铝材的价格市场化程度较高，主要受到经济周期、市场供求等因素影响。

2024 年钢材的月综合价格指数如下图所示：



注：数据来源于我的钢铁网

2024 年公司钢材月采购价格如下图所示：



通过比较可以看出，公司钢材的采购价格波动与市场价格变化趋势一致。

2024 年公司铝材的采购价格与市场价格情况如下所示：

年月	6 系铝合金			5 系铝合金			铝合金锭 当月均价 (元/吨)
	采购单价 (元)	采购数量(kg)	采购金额（元）	采购单价 (元)	采购数量 (kg)	采购金额（元）	
202401	30.79	872,082.00	26,848,994.73	22.58	23,270.00	525,453.53	19,404.50
202402	30.62	426,055.00	13,045,096.75	-	-	-	19,372.20
202403	30.51	650,119.00	19,834,957.93	22.83	17,635.00	402,641.62	19,604.80
202404	30.51	441,678.00	13,475,478.41	25.24	1,794.00	45,277.88	19,886.40
202405	30.51	300,010.00	9,153,225.37	22.80	23,018.00	524,782.62	19,876.20
202406	30.51	280,999.00	8,573,001.23	22.99	16,419.00	377,516.46	19,615.80
202407	-	-	-	22.94	3,322.00	76,211.33	19,208.70
202408	-	-	-	22.97	19,006.00	436,645.58	19,345.50
202409	-	-	-	22.95	31,482.00	722,499.84	19,904.80
202410	-	-	-	24.73	17,625.00	435,790.88	20,526.30
202411	-	-	-	22.56	27,319.00	616,427.90	20,419.00
202412	-	-	-	23.17	38,808.00	899,213.37	20,295.50
合计	——	2,970,943.00	90,930,754.42	——	219,698.00	5,062,461.01	——

注：铝合金锭月均价数据来源于我的钢铁网

报告期内，公司采购的铝材主要为 5 系和 6 系的铝合金，其中 6 系的铝合金用于苏州东越的电池盒托盘项目，该项目于 2024 年 8 月结束，故 2024 年 6 月后

无 6 系铝合金采购。5 系铝合金及 6 系铝合金的价格主要受铝锭基准价和合金加工费的影响，5 系铝合金以镁为主要元素，加工费较低，因其不可热处理强化，生产工艺相对简单，6 系铝合金含镁和硅，需要热处理强化，工艺更复杂，加工费比 5 系高，故 6 系的采购单价高于 5 系的采购单价。通过与铝合金锭月均价比较，公司铝合金采购单价与市场均价走势相近。

2023 年公司 5 系铝合金的采购金额为 568.58 万元，6 系铝合金的采购金额为 159.59 万元，两期对比，5 系铝合金采购金额变动较小，6 系铝合金采购金额变动较大系受苏州东越电池盒托盘项目的影响。2023 年铝合金的直接材料成本占营业成本的比例较小，两期铝合金价格变动对毛利率的影响较小。

原材料钢材价格波动对公司汽车零部件业务毛利率的影响如下：

项目	2024 年	2023 年
汽车零部件业务收入①（元）	693,519,922.29	409,216,233.12
当期生产领用的钢材重量②（kg）	33,095,506.06	32,029,562.35
钢材平均领用价格③（元）	5.31	5.45
对汽车零部件业务成本的影响④=（本年度③-上年度③）*②（元）	-4,479,478.50	——
原材料价格波动对毛利率的影响⑤=-④/①	0.65%	——

报告期内，公司主要原材料钢材的领用价格较上年度下降了 2.48%，对汽车零部件业务的毛利率影响为 0.65%，本期钢材价格波动较小，对毛利率的影响较小。

（2）产能利用率对毛利率的影响

公司的产能利用率水平受扩产及客户需求共同影响，报告期内，公司的产能利用率情况如下：

主要工厂名称	项目	2024 年	2023 年	变动比例（%）
苏州金鸿顺	设计产能（万）	19,328.41	19,702.34	-1.90
苏州金鸿顺	其中：冲压（万次）	19,029.95	19,403.88	-1.93
苏州金鸿顺	涂装（万m²）	280.80	280.80	-
苏州金鸿顺	焊接（万焊点）	17.66	17.66	-
苏州金鸿顺	报告期产能（万）	7,040.00	6,185.66	13.81
苏州金鸿顺	其中：冲压（万次）	6,918.35	6,045.46	14.44
苏州金鸿顺	涂装（万m²）	110.64	127.80	-13.43
苏州金鸿顺	焊接（万焊点）	11.01	12.41	-11.24

苏州金鸿顺	产能利用率（%）	36.42	31.40	5.03
苏州金鸿顺	制造费用（万元）	5,970.50	5,978.58	-0.14
苏州金鸿顺	单次冲压分摊的制造费用（元/次）	0.86	0.99	-12.74
长沙金鸿顺	设计产能（万）	9,580.55	4,000.29	139.50
长沙金鸿顺	其中：冲压（万次）	5,116.67	4,000.29	27.91
长沙金鸿顺	涂装（万m²）	4,463.10	-	不适用
长沙金鸿顺	焊接（万焊点）	0.78	-	不适用
长沙金鸿顺	报告期产能（万）	4,443.53	1,376.62	222.79
长沙金鸿顺	其中：冲压（万次）	1,583.24	1,376.62	15.01
长沙金鸿顺	涂装（万m²）	2,859.84	-	不适用
长沙金鸿顺	焊接（万焊点）	0.44	-	不适用
长沙金鸿顺	产能利用率（%）	46.38	34.41	11.97
长沙金鸿顺	制造费用（万元）	615.01	649.78	-34.77
长沙金鸿顺	单次冲压分摊的制造费用（元/次）	0.39	0.47	-17.70

注 1：设计产能指的是设备 SPM(单位冲次数)*日上班工时*行事历； 报告期产能指设备生产产能（冲次或时间）总和。

报告期内，随着客户订单增加，公司的产能利用率有所提升，其中苏州工厂的产能利用率从 31.40%提升到 36.42%，长沙工厂的产能利用率从 34.41%提升到 36.38%，产能利用率的提升使得单位产品中分摊的固定成本降低，根据行业惯例及公司主营业务特点，用生产工艺核心环节冲压的产能利用率来反映公司的产能情况，两个工厂单位冲压分摊的制造费用均有所下降，进而影响毛利率。

3、存货周转效率提升但毛利率下降的合理性

公司存货周转效率提升主要是由于前两大客户芜湖达散及苏州东越的影响，具体分析详见问题三中关于“存货周转效率提升的原因”的回复，毛利率下降主要是由于芜湖达散的负毛利及收入占比高导致毛利率下降，具体分析详见问题二中关于“持续经营能力及收入大幅增长但归母净利润亏损的原因”的回复，综合前述分析，存货周转率效率提升但毛利率下降是具有合理性的。

二、会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，会计师实施的核查程序主要包括：

1、获取公司采购明细表，复核前五大供应商的采购内容，查阅主要供应商工商信息并检查是否与公司存在关联方关系；复核主要供应商应付账款余额，对

主要供应商实施函证程序、检查付款记录；

2、获取本期确认模具收入的销售合同，检查模具生产批准程序（PPAP）相关文件；

3、对毛利率的波动情况进行分析，并与行业状况比较，查看是否存在明显异常；

4、检查本年主要原材料采购入库情况，比较本年度主要原材料采购价格与上年度采购价格，对比市场价格，分析变动是否合理；

5、向公司管理层进行访谈，了解公司目前主要工厂的产能及产能利用率情况。

（二）核查结论

经核查，会计师认为：

1、公司的模具收入大幅增长系实控人变更后公司积极拓展业务，承接的模具项目在本期陆续通过生产批准程序（PPAP），模具毛利率大幅下降系上期模具收入基数较小，部分特殊事项导致其毛利率偏高，模具业务不存在以价换量、亏损接单或成本核算异常等情形。

2、存货周转率提升及毛利率下降考虑前两大客户芜湖达散及苏州东越的影响后，具有合理性。

特此公告。

苏州金鸿顺汽车部件股份有限公司董事会

2025 年 7 月 19 日